

Footwear

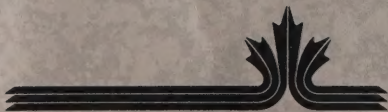
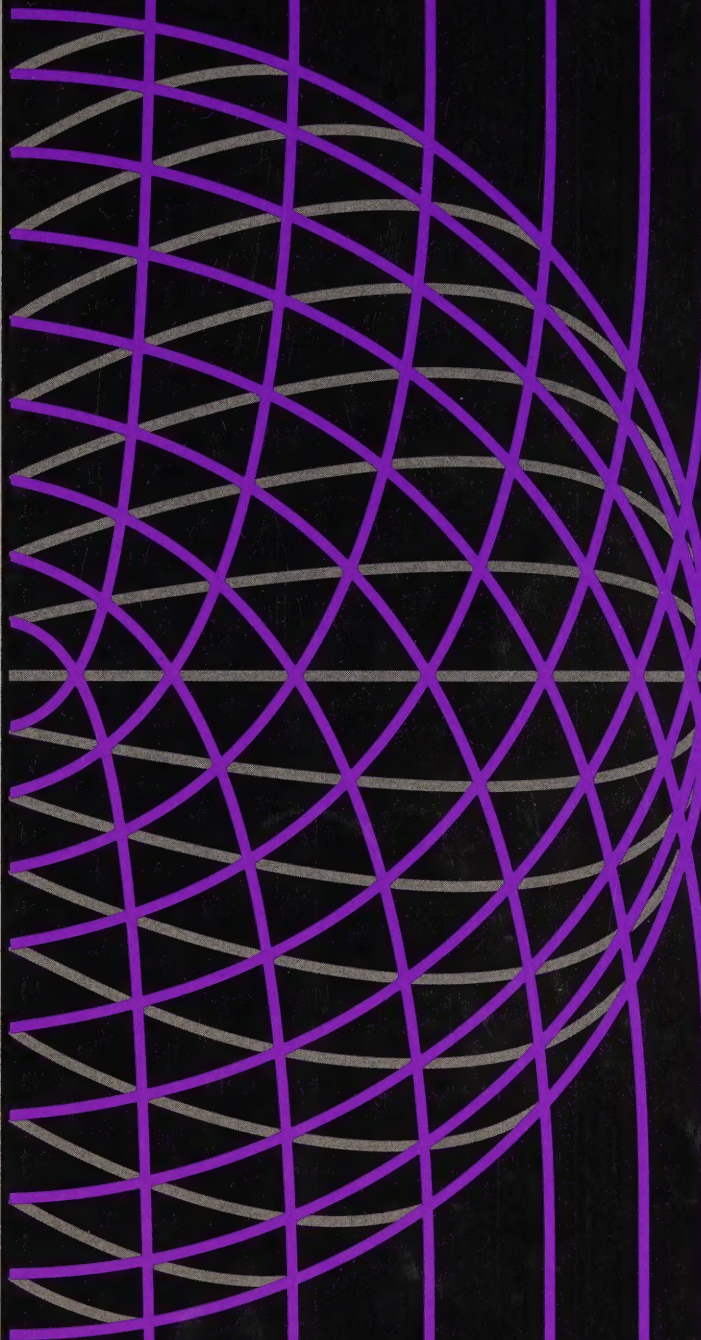
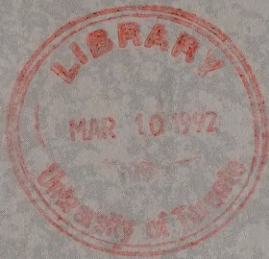
Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E

CA1
IST1
-1991
F55

3 1761 11764592 9



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

IST 1
- 1991
F55



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

FOOTWEAR

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The Canadian footwear industry produces a large variety of footwear, but concentrates on leather dress boots and shoes for men and women in the medium to high price ranges as well as on winter and protective footwear, which is usually composed of leather and synthetic-material uppers and rubber, thermoplastic-injected or vulcanized bottoms.

In 1989, the value of the Canadian footwear market was an estimated \$1 545 million (Figure 1). Total industry shipments were about \$801 million, of which \$47 million were exported. Imports totalled \$791 million, of which 63 percent were from low-wage countries, mainly Asia, while the member countries of the European Community (EC) accounted for 29 percent and the United States for 6 percent. The industry's 135 establishments, with 12 825 employees, generated

shipments of 32.2 million pairs in 1989. Some 3.2 million pairs were exported, mostly to the United States.

The industry is regionally concentrated in Central Canada (Figure 2). Ontario accounts for about 47 percent of the establishments and 61 percent of employment in the industry, while Quebec accounts for 42 percent of the establishments and 36 percent of employment. The remainder of manufacturing is carried out primarily in Newfoundland, New Brunswick, Manitoba and British Columbia. The principal footwear-producing centres are close to major markets and include Quebec City and Montreal in Quebec, as well as the Toronto and Kitchener-Cambridge areas in Ontario.

The main footwear manufacturing operations involve cutting out components for shoe uppers and linings; assembling or stitching these components to form the shoe uppers; lasting, which involves the drawing of the completed uppers over foot-like forms and attaching the insoles; attaching the outer soles

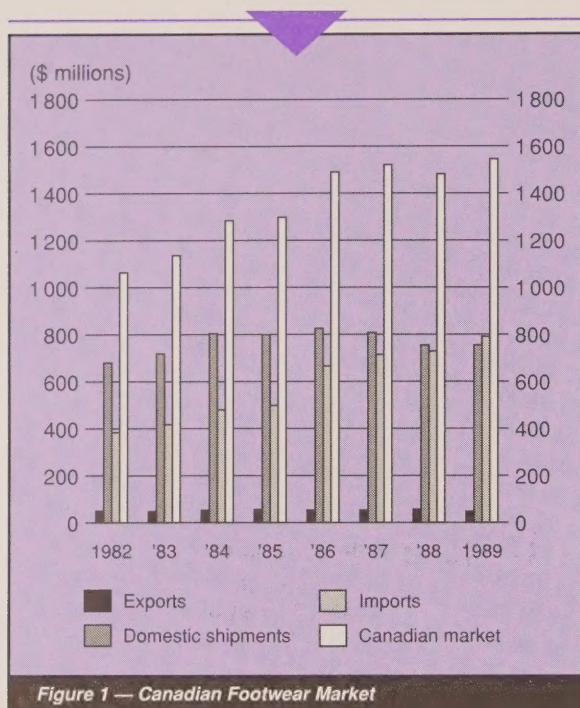
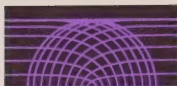


Figure 1 — Canadian Footwear Market

to the uppers by means of stitching, cementing or moulding; and, finally, preparing the shoe for sale and distribution.

Footwear firms are the major customers of the domestic leather tanning industry, absorbing about 60 percent of the dollar value of its output. They are the major customers of the shoe findings industry, which makes soles and heels, and are important users of coated and other fabrics as well as of rubber and many types of thermoplastics.

Statistics Canada data for 1988 (the latest available statistics) show that the 16 largest establishments (200 or more employees) accounted for 38 percent of industry employment; 38 medium-sized establishments (100 to 199 employees) accounted for another 38 percent of employment; while the remaining 96 establishments (fewer than 100 employees) accounted for 24 percent. Plants with 150 or more employees are generally considered to be at the threshold of efficiency and are comparable in size with their counterparts in other industrialized countries. Some very large establishments, particularly in the Far East and Brazil, realize additional economies by producing large quantities of specialized leather or non-leather footwear for the world market.

About 97 percent of footwear establishments are Canadian-owned; H.H. Brown Shoe Co. (Canada) and Brown Shoe Company of Canada are U.S.-owned, while Church and Co. (Canada) and Vimod Rubber are British-owned. These

companies are generally larger than the average Canadian firm; together they account for an estimated 12 percent of industry employment. H.H. Brown and Church, as well as the Canadian companies, Bata and Roots, own or license out a number of retail stores in Canada.

The footwear industry is mostly domestically oriented. It depends heavily on a small number of major retail organizations and department stores for a large share of its sales. Its customers also include small shoe retail stores, chains and specialty shoe stores, which generally carry a higher proportion of domestic shoes than do the larger distributors.

A few Canadian firms have achieved international prominence. Bata, a Canadian-owned multinational, is the largest footwear company in the world, with an estimated 67 000 employees (600 factory workers in Canada). It operates 70 plants in as many countries as well as 6 200 retail stores. Kaufman Footwear, a division of William H. Kaufman, is the largest Canadian footwear manufacturer, employing 1 400 people in Canada. It exports large quantities to the United States, where it also operates a factory, and to Australia and many countries in Europe and Asia. Other Canadian firms active outside Canada include Roots, with retail stores in many countries, Susan Shoe Industries, Genfoot, Maple Leaf Shoe Co. and Santana.

With the modest cost of basic technology and the availability of the more expensive machinery on a rental basis, barriers to entry and exit from footwear manufacturing are almost non-existent. However, availability of trained labour and access to the medium to high end of the market are serious impediments.

The share of Canadian footwear production concentrated in leather dress and casual footwear competes mainly with imports from Italy, Spain, the United States and Brazil. In recent years, China and some Eastern European countries have also become large producers of footwear directly competitive with all types of footwear produced in Canada.

Performance

The long-term rate of growth of the Canadian footwear market has followed the rate of population increase, but short-term fads as well as changes in the economic situation can cause erratic fluctuations from year to year. In constant 1981 dollars, the wholesale market has moved from a low of \$1.03 billion in 1982 to a high of \$1.33 billion in 1986. The market stood at an estimated \$1.23 billion in 1989. It is estimated that the retail market for 1989 was \$3.27 billion in constant 1981 dollars.

Since the late 1960s, the domestic industry has faced growing import competition, particularly from low-wage countries. The imposition of global import quotas starting

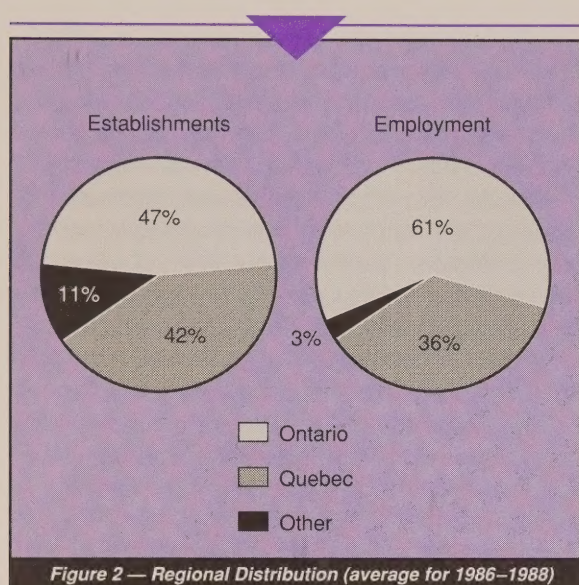
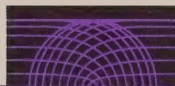


Figure 2 — Regional Distribution (average for 1986-1988)

in 1977 contributed to a temporary reduction in the rapid erosion of the domestic manufacturers' share of the Canadian market, which stood at about 64 percent in 1982 in value terms. Following the removal of import quotas on men's footwear at the end of 1985, this proportion gradually dropped to about 55 percent in 1986 and to 49 percent in 1989, following the lifting of import quotas on women's and girls' footwear in November 1988. In unit terms, the domestic share of the Canadian market has decreased from 39 percent in 1982 to 28 percent in 1989.

In keeping with this trend, the real output of the industry has dropped significantly from a high of \$376.8 million in gross domestic product (GDP) in 1984 (constant 1981 dollars) to \$292.0 million in 1989. This drop in industrial activity was mainly due to import pressure, which increased from \$451 million (constant 1981 dollars) in 1984 to \$730 million in 1989. The acceleration of import penetration was more pronounced starting in 1986, when it experienced a 33 percent increase over the previous year's level, with a further 19 percent increase over the following three years.

Throughout the 1980s, the industry operated at about 80 to 95 percent of capacity under import quota protection, but in 1989 the average rate of utilization dropped to 75 percent. There are indications that the rate dropped further in 1990.

The temporary protective environment created by import quotas and the special government assistance programs throughout the 1980s have encouraged the industry to restructure by gradually upgrading its product lines and concentrating on the manufacture of more fashionable and

higher-quality leather boots and shoes as well as winter and protective footwear. Labour cost, as a percentage of the total value of the product, was reduced in spite of the additional labour required per pair. The unit price has gradually increased in line with the better value of the product and a change in product mix, which now consists of over 70 percent of boots. This restructuring increased employment to a peak of 17 399 in 1984, although it decreased steadily thereafter to 12 825 in 1989, when 15 factories closed voluntarily or were forced out of business. The result was a loss of more than 1 500 jobs.

Countries benefiting from low labour costs accounted for 63 percent of total footwear imports into Canada in 1989. Pacific Rim countries alone accounted for 47 percent. A large proportion of these countries' shipments have been low-priced shoes with uppers made from synthetic fabrics. However, Taiwan, China and the Republic of Korea have all increased their leather footwear exports substantially, particularly in the athletic category, in the latter part of the 1980s. They are also increasing their output of the better-quality casual and specialty footwear that they sell directly to Western markets. They produce these items either entirely or partially for U.S. companies and, to a lesser extent, for Canadian and European firms.

Brazil, which mainly concentrates on leather footwear manufacturing, is a major exporter to Canada, accounting for more than 10 percent of all footwear imports. Czechoslovakia, Poland and Romania are also emerging as significant exporters to the Canadian market.

Italy, the world's style trend setter, is by far the largest exporter to Canada among industrialized countries and accounted for 18 percent of total Canadian imports in 1989. Although they have experienced gradual declines in their international shipments, Spain, France, the United Kingdom and Germany remain significant suppliers to Canada, while Portugal is gradually increasing its export activities. Shipments from the United States have been holding steady, accounting for 6 percent of imports in 1989.

From 1984 to 1988, Canadian exports of footwear were between \$52 million and \$56 million, representing between 6.0 and 6.9 percent of its total footwear shipments. In the mid-1980s, some 94 percent of these exports went to the United States. In 1989, however, exports dropped to \$47 million, accounting for 5.9 percent of shipments, of which only 88 percent went to the United States. This drop in exports to the United States is caused mainly by a significant increase in the tariff applied to rubber- and plastic-soled footwear after 1988, when the Harmonized System (HS) of classifying goods for tariff assessment adopted by all countries put them into a different tariff category.

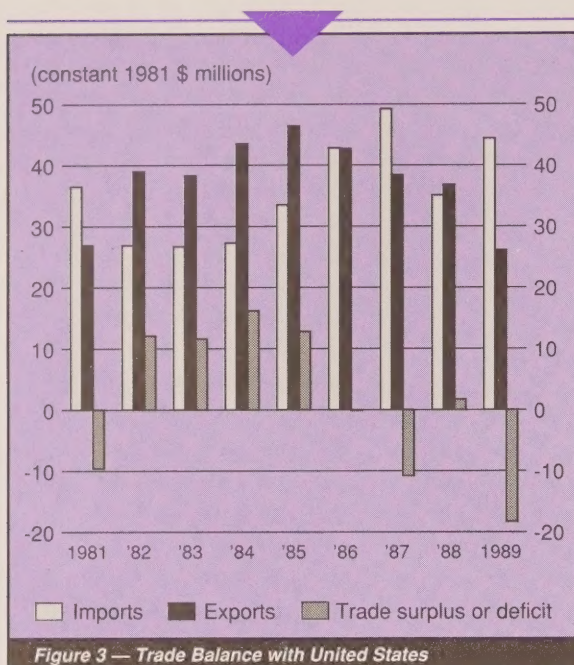
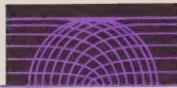


Figure 3 — Trade Balance with United States

Footwear exports to the European Community have dropped considerably, starting in 1983, as a consequence of the gradual devaluation of European currencies. While the situation has been reversed in recent years, Canadian exporters are exercising some caution in expanding their business in that part of the world, because of the volatility of Canada-European exchange rates.

The Canadian industry has traditionally maintained a trade surplus with the United States (Figure 3). Between 1982 and 1985, that surplus ranged from \$11.6 million to \$16.2 million (constant 1981 dollars). By 1989, the trade balance had dropped to a deficit of \$18.3 million. This radical change is partly attributed to the strength of the Canadian dollar, which has made Canadian products less competitive, and also to the higher U.S. duty on rubber-soled footwear, a product accounting for a large proportion of Canadian exports. Other factors include the fierce import competition from Far Eastern countries invading the U.S. market, a new interest by U.S. companies in the Canadian market prompted by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) implemented on 1 January 1989, as well as a consumer demand for athletic footwear, a product not commonly made in Canada. However, a number of Canadian firms have established a solid position in the U.S. market, based on a good reputation for quality products, reliable supplies and service coupled with fashionable and specialized footwear, especially winter boots.

Productivity increases are quite limited in this industry. Technology and equipment are mature for the most part, and technological improvements have been marginal, although some computer-aided machines are now available for a number of operations. Other advanced computer-controlled technologies, such as computer-aided design and manufacturing (CAD/CAM), laser or water jet cutting and some forms of robotized manufacturing, are becoming available but, for the most part, they are still at the experimental stage. While the most dynamic Canadian companies are already using some computer-assisted equipment, many of the smaller manufacturers are hesitant to invest in these technologies. Further product specialization and new technology applications could contribute to improving companies' performance through lower costs, enhanced productivity, reduced inventories and faster turnaround.

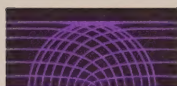
From 1982 to 1987, after-tax profits in the leather and allied products industries, 60 percent of which consists of footwear, dropped from \$43.6 million to \$20.1 million or from 3.3 percent to 1.4 percent of income. Capital investments as a percentage of sales ranged from 1.3 percent in 1982 to a peak of 3.4 percent in 1987 and back down to 1.3 percent in 1989. The overall industry's investment performance in 1989 compared poorly with the 9.9 percent for all manufacturing. The relatively low capital expenditure in the footwear industry reflects the fact that a large proportion of new production machinery is leased for periods of three to five years, thus reducing the investment capital requirements.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The industry's major strengths are the ability of its manufacturers to adjust to domestic market changes and to respond quickly to consumer demands, their expertise and specialization in winter-related and protective footwear, the proximity of the United States market and the opportunities offered by the FTA. The industry's major weaknesses are the small size of many of the manufacturers, their general orientation towards the Canadian market, limited international marketing capabilities and low overall profitability while the industry is constantly faced with severe import pressure from low-wage countries.

The many, small firms of the Canadian footwear industry serve a vast, dispersed domestic market. By catering to small market niches and by relying on low overheads, quick response time and domestic marketing expertise, they have managed to retain a modest share of the overall Canadian market.



The Canadian footwear industry continues to be affected by a shift in consumer demand away from traditional leather footwear in which the Canadian industry was concentrated towards other types of products, such as athletic footwear and, more recently, walking shoes, which are generally made in massive quantities in low-wage countries for the world market. In specific product areas, namely the winter, utility and work boot subsectors, many of the largest Canadian companies have strong domestic market positions as well as growing export trade with the United States and many other countries. In dress and casual winter boots, Canada has established a solid reputation for quality, style and product availability, on which many manufacturers now capitalize in order to expand in the international market.

Canadian firms remain competitive with those of most other industrialized countries in terms of labour costs. In 1988, for example, average hourly compensation in Canada was \$7.82, as measured in U.S. comparable dollars, while it was \$9.77 in Italy, \$13.50 in France, \$11.08 in Germany, and \$7.72 in the United Kingdom. Although the Canadian average was slightly lower than that in the United States (U.S. comparable dollars) throughout the major part of the 1980s, in 1988 it slightly exceeded the U.S. industry average. However, the rate of increase of unit labour costs for the leather and allied products industries between 1981 and 1987 was 6.5 percent in the United States, compared with an estimated 15 percent increase in Canada. This represents a significant discrepancy favouring the U.S. industry, considering that in 1981 the Canadian unit labour cost was only marginally higher than the U.S. one. Leather, an important input material, is a world commodity. All industrialized as well as most industrializing countries are paying the same price for similar materials, whereas the prices of other components may vary from country to country.

In 1989, low-wage countries supplied 80 percent of all footwear imports into Canada (measured in pairs), the bulk of which were non-leather. Taiwan, the Republic of Korea and China together accounted for more than 62 percent of total imports (measured in pairs).

For the past several years, the industrializing countries have increased production of leather footwear, which competes more directly with large segments of Canadian production. In 1989, their global exports of leather footwear to Canada were 21.6 million pairs, compared with 16.4 million pairs in 1988, a 32 percent increase. One reason is that escalating wage rates in the newly industrialized countries (NICs) make non-leather footwear less profitable to export. Another reason is a recent worldwide shift in consumer demand towards leather for athletic footwear, walking shoes and other types of footwear previously made of synthetic materials.

Following an investigation by Revenue Canada, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) undertook public hearings, and on 3 May 1990 announced that imports of dumped and subsidized women's footwear from Brazil, China, Taiwan, Romania, Poland and Yugoslavia had caused, and were likely to continue causing, material injury to the production of like goods in Canada. As a consequence, additional duties ranging from 25 percent to 90 percent are being applied to these imports for a period of up to five years. This decision should bring some relief to Canadian producers and provide them with an opportunity to strengthen their position in the domestic market and to focus on the changes necessary to expand their sales abroad, particularly to the United States.

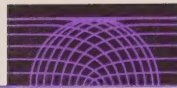
In recent months, a large number of manufacturers, with the support of their association, have undertaken systematically to assess their individual export capabilities and to initiate action plans aimed at various market niches and geographical areas in the United States. They are confident that, with their specialized products and the particular adaptability of their operations, they can expand successfully in the United States, the EC and some Asian countries.

Although some companies pay wages significantly higher than the industry average, which generally ranges between \$7.50 and \$10 per hour, it is difficult for most manufacturers to attract and retain suitable labour, especially in metropolitan and large urban areas, where the industry must compete with better-paying industries. There is also a shortage of qualified mechanics and first-line managers in the production processes.

Trade-Related Factors

Canadian tariffs on imports of footwear from countries qualifying for Most Favoured Nation (MFN) status vary between 20 and 23 percent. Rates on imports of comparable footwear from countries qualifying for General Preferential Tariff (GPT) status currently range between 13 and 14 percent. The EC tariff rates are between 7 and 8 percent, but France and Italy have export restraint agreements with Taiwan and the Republic of Korea. Japan has rates ranging between 27 and 60 percent and also has some forms of footwear-import controls, whereas Australia exercises stringent controls that strictly limit import growth. United States rates are in the range of 8 to 10 percent for most types of footwear and 37.5 percent for footwear with rubber or plastic bottoms.

As of 1 January 1991, the U.S. rates under the FTA were between 4 and 7 percent on most leather footwear and as high as 26.25 percent for footwear with rubber or plastic soles, while Canadian tariffs were between 14 and 16 percent. All tariffs under the agreement will be gradually phased out by 1998.



Almost 48 percent of the industry's input costs are shoe leather, about one-quarter of which is imported. The United States accounts for about 40 percent of these imports, which are dutiable at 4 percent as of 1 January 1991. Plastic-coated fabrics are subject to duty rates of 17.5 percent for vinyl and 5.25 percent for polyurethane. Most other input materials, on which tariff rates range from 7 to 9.55 percent, are obtained domestically. Under the FTA, all these materials will be duty-free by 1998; all U.S. leathers used by the footwear industry either are now duty-free or will have the duties phased out by 1993. Canada has no non-tariff barriers (NTBs) on imports of input materials.

Footwear is subject to the normal rules of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which require any import quota to be applied to all foreign sources and not only to those from individual low-wage countries. Quotas are imposed only when it can be demonstrated that imports are causing serious injury to the domestic market. Currently no import quotas or other NTBs apply to footwear, but anti-dumping and countervailing duties are applied on some imports of women's footwear from China, Taiwan, Romania, Poland, Yugoslavia and Brazil, representing nearly 33 percent of total women's footwear imports in 1989.

The increase in tariffs on a variety of footwear with rubber and plastic soles from 6 percent to 37.5 percent as a result of reclassification under the HS system in 1988 adversely affected a number of the most dynamic Canadian exporters specializing in winter footwear, a large proportion of which have rubber or plastic soles. The revision of this particular U.S. tariff classification in early 1991 alleviated this problem to a large extent.

Technological Factors

Footwear manufacturing is a labour-intensive activity. Technology used in the Canadian industry is mostly traditional except for ongoing incremental improvements in machinery and factory layouts to reduce labour and overhead costs. However, the industry is moving ahead with the introduction of computerized management information and control systems, which are having a positive effect on production scheduling, deliveries and inventory levels. The most recent technological developments such as computer-aided design and some computer-aided production machines are also used by more and more Canadian manufacturers. However, current advanced technologies or those coming on stream in the foreseeable future, whether purchased or leased, are beyond the reach of a large number of firms because of their small size, limited financial resources and specialization in leather, a material that is not very amenable to automated processing.

Over the past few decades, two major technological developments have been introduced in footwear production.

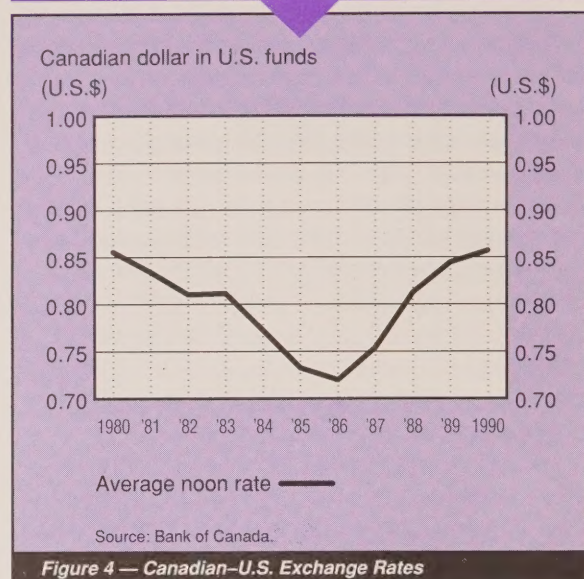


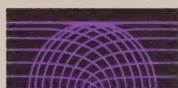
Figure 4 — Canadian-U.S. Exchange Rates

The first is the plastic slush-moulding process to produce cheaper winter footwear and rain boots. The second improvement is the injection moulding of the soles to the uppers, a process used in Canada mostly for work and outdoor boots and for children's footwear. These two production methods are highly capital-intensive and their technologies are constantly upgraded to improve quality, to incorporate plastics of multiple colours or densities and to accelerate the process. These techniques are advantageously used by a number of Canadian manufacturers who have developed a good market for the resulting products.

Other Factors

Manufacturers who have acquired particular expertise, customer recognition and good distribution for winter footwear suffer from the seasonal sales of their products. This cyclical demand causes temporary production lapses, employee layoffs and inventory buildups, which require large working capital reserves or costly extended credit margins.

The footwear sector characteristically finances a greater proportion of its capital through debt instruments, so that recent high interest rates have had a comparatively high impact on this industry. Low profitability and a degree of uncertainty about the future of the Canadian footwear industry have made many lending institutions reluctant to extend credit to it. The footwear industry, largely dominated by privately owned firms, has limited access to new capital. It must draw the bulk of its capital financing from internally generated funds or through long-term loans backed by solid collateral.



The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the U.S. dollar (Figure 4). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices in turn can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Evolving Environment

Over the next five years, a number of factors are expected to affect the footwear industry.

The determination of injury by the CITT and the increased duty applied against dumped and subsidized imports of women's footwear will probably stabilize the rate of increase in imports from low-wage countries and contribute to strengthening the Canadian industry's position on the domestic market against unfair import competition. However, this relief may be only temporary, as the level of dumping duties may be adjusted downward if unfair situations are corrected by the exporting countries. Importers may also circumvent the effect of the CITT ruling by purchasing instead from other low-wage countries not affected by the decision.

The recent recession has caused a short-term reduction in demand, a condition that may have been accentuated by the introduction of the goods and services tax (GST). Over the long term, however, domestic footwear consumption is expected to resume its modest growth in line with the growth rate of the population.

The current round of multilateral trade negotiations (MTNs) may also affect the performance and structure of the industry. The outcome of the negotiations on tariffs, safeguard measures and rules of origin may have a direct bearing on the industry's future, as it may increase the threat of imports from low-cost countries.

As a consequence of the recent political changes in Eastern Europe, East-West trade will be enhanced and could result in added import pressure on the Canadian market, as the footwear industry in these countries will probably expand to supply domestic and export markets.

A trilateral Canada-U.S.-Mexico trade agreement would have an impact on domestic footwear manufacturing if such an agreement provided for duty-free access to the Canadian market for products partly or totally manufactured in Mexico. Such duty-free access could result in increased import pressure from Mexican products some time in the future, mostly medium- to low-priced footwear. However, based on the present manufacturing facilities

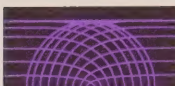
operating in Mexico and given the type of products currently made and their low quality, such a threat would not have an immediate effect.

Under present and anticipated international conditions, imports will continue to take a large share of the Canadian market, although at a reduced rate of growth. Traditional low-wage suppliers such as the Republic of Korea and Taiwan will remain large exporters in the short term, but will continue to upgrade their products by incorporating more leather. In the longer term, they may gradually shift to the manufacture of higher value-added products. China will probably become the dominant exporter, while other low-wage countries will be likely to emerge as large producers of low-end products and unfinished uppers that can be further processed in developed countries.

Offshore manufacturing of footwear that is designed and marketed in industrialized countries is becoming commonplace, particularly in the United States. This trend will continue. Soon, it is expected that all companies manufacturing for export markets will have to incorporate in their product mix a certain amount of footwear that is processed offshore in order to remain price-competitive.

The FTA offers opportunities for growth and profits to those Canadian manufacturers with the capabilities and the will to capitalize on their strengths and particular abilities and to adjust to the requirements and rules of the enlarged North American market. It will also provide the opportunity to reduce some input costs on leathers and other components. In addition, the freer access to a much larger market will encourage companies to accelerate the shift to greater specialization in their product lines, thus allowing them to achieve economies of scale. The FTA will, however, bring the Canadian industry additional competition as U.S. companies develop a greater interest in the Canadian market. Although not eligible for tariff relief under the FTA, cheaper U.S. footwear made from uppers manufactured offshore as well as footwear totally manufactured for U.S. firms in low-wage countries will be imported in larger quantities as part and parcel of their marketing packages. The overall effect of the FTA should be a continued, and possibly accelerated, rationalization of the Canadian industry. However, the most dynamic Canadian operations should be strengthened by the process.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their products, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven,



the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

The industry for the most part has not yet adjusted to the changing trade environment and has not expanded sales into other countries. In the domestic market, Canadian companies are exposed to increased import competition. Manufacturers in low-wage countries, the United States, and probably Eastern Europe will continue to increase their exports in the foreseeable future, but at a slower rate. Consequently, Canadian manufacturers must make firm long-term commitments to adjust to the evolving international environment and must take advantage of market opportunities in the United States under the FTA as well as in other industrialized countries as tariffs are reduced multilaterally. Those companies failing to do so risk placing themselves in a precarious position.

The particular expertise of Canadian companies in manufacturing high-quality, winter-related and protective footwear, coupled with their ability to adjust to fast-changing domestic market demands and to respond quickly to customer requirements, represent definite advantages on which the industry could capitalize in penetrating special market niches in the enlarged North American market.

The production facilities of many companies in the Canadian footwear industry are generally considered to be comparable with those of its U.S. counterparts manufacturing similar products. However, their lower productivity resulting from the fragmented, vast and dispersed market and from the relatively strong Canadian dollar reduces their ability to compete directly with products manufactured in the United States.

Some large U.S. companies with international links for production and marketing will benefit the most from the FTA because their products, which are supported by aggressive marketing campaigns that spill over into the Canadian market, are readily accepted by Canadian consumers. The net impact of the FTA could be quite positive for a number of Canadian manufacturers, particularly those with high product specialization.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral study listed on page 11, contact

Consumer Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Footwear
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2921
Fax: (613) 954-3107



PRINCIPAL STATISTICS^a

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Establishments | 165 | 176 | 174 | 169 | 170 | 174 | 150 | 135 |
| Employment | 15 963 | 16 833 | 17 399 | 16 693 | 16 712 | 15 750 | 14 489 | 12 825 |
| Shipments (\$ millions) | 729 | 766 | 856 | 855 | 878 | 859 | 810 | 801 |
| Shipments ^b (millions of pairs) | 35.6 | 37.9 | 44.3 | 43.2 | 41.9 | 37.6 | 32.7 | 32.2 |
| GDP ^c (constant 1981 \$ millions) | 313.4 | 335.4 | 376.8 | 353.8 | 362.6 | 329.9 | 294.4 | 292.0 |
| Investment ^d (\$ millions) | 5.5 | 15.6 | 12.3 | 11.9 | 10.5 | 24.8 | 13.0 | 7.4 |
| Profits after tax ^e (\$ millions) | 43.6 | 37.2 | 28.4 | 31.4 | 37.2 | 20.1 | N/A | N/A |
| (% of income) | 3.3 | 3.3 | 2.0 | 2.1 | 2.6 | 1.4 | N/A | N/A |

^aFor establishments, employment and shipments, see *Leather and Allied Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 33-251, annual (SIC 1712, footwear industry).

^bSee *Footwear Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 33-002, monthly.

^cSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

^dSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

^eSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual. Data shown are for major group 17, leather and allied products industries, not for footwear alone.

N/A: not available

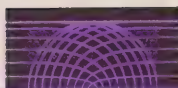
TRADE STATISTICS

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^a | 1989 ^a |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| Exports ^b (\$ millions) | 49 | 47 | 52 | 56 | 53 | 52 | 56 | 47 |
| Domestic shipments (\$ millions) | 680 | 719 | 804 | 799 | 825 | 807 | 754 | 754 |
| Imports ^c (\$ millions) | 384 | 417 | 480 | 499 | 665 | 714 | 728 | 791 |
| Canadian market (\$ millions) | 1 064 | 1 136 | 1 284 | 1 298 | 1 490 | 1 521 | 1 482 | 1 545 |
| Exports (% of shipments) | 6.7 | 6.1 | 6.1 | 6.5 | 6.0 | 6.1 | 6.9 | 5.9 |
| Imports (% of Canadian market) | 36.1 | 36.7 | 37.4 | 38.4 | 44.6 | 46.9 | 49.1 | 51.2 |

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| United States | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 8 | 6 | 6 |
| European Community | 31 | 30 | 30 | 34 | 33 | 31 | 29 | 29 |
| Asia ^b | 36 | 42 | 45 | 42 | 44 | 49 | 49 | 47 |
| Other | 26 | 22 | 19 | 17 | 16 | 12 | 16 | 18 |

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bMainly Taiwan, Republic of Korea and China.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| United States | 83 | 86 | 92 | 94 | 94 | 91 | 87 | 88 |
| European Community | 11 | 10 | 5 | 3 | 3 | 5 | 6 | 5 |
| Asia | — | — | — | — | — | — | 1 | 1 |
| Other | 6 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 6 | 6 |

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

| | Atlantic | Quebec | Ontario | Prairies | British Columbia |
|-----------------------------|----------|--------|---------|----------|------------------|
| Establishments (% of total) | 2 | 42 | 47 | 7 | 2 |
| Employment (% of total) | X | 36 | 61 | X | X |
| Shipments (% of total) | X | 36 | 61 | X | X |

^aSee *Leather and Allied Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 33-251, annual.

X: confidential



MAJOR FIRMS

| Name | Country of ownership | Location of major plants |
|-----------------------------------|----------------------|--------------------------|
| Bata Industries Limited | Canada | Batawa, Ontario |
| H.H. Brown Shoe Co. (Canada) Ltd. | United States | Richmond, Quebec |
| Genfoot Inc. | Canada | Montreal, Quebec |
| Kaufman Footwear | Canada | Kitchener, Ontario |
| Susan Shoe Industries Limited | Canada | Hamilton, Ontario |

INDUSTRY ASSOCIATION

Shoe Manufacturers' Association of Canada
4101 Sherbrooke Street West
MONTREAL, Quebec
H3Z 1A8
Tel.: (514) 937-8118
Fax: (514) 937-7066

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following publication is available from the nearest Business Service Centre (see inside front cover).

Footwear and Leather Tanneries Industries: Statistical Data

This report contains principal statistics on the Canadian leather tanneries and footwear industries. It includes principal manufacturing statistics as well as trade, investment and various other economic indicators. Data are virtually all derived from Statistics Canada publications and contain both historical as well as the most up-to-date data relative to these industries.





Ce rapport contient les principales statistiques sur les industries de la chaussure et du tannage du cuir. Les données touchent la fabrication, le commerce et l'investissement, ainsi que divers autres indicateurs économiques. Les données sont presque toutes tirées des publications de Statistique Canada, et l'on y trouve des séries chronologiques tout autant que les chiffres les plus récents.

Données statistiques : Industries de la chaussure et du tannage du cuir

Pour obtenir la publication suivante, adressez-vous au Centre de services aux entreprises d'ISTC le plus proche (voir les adresses au verso de la page couverture).

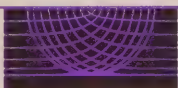
INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Association des manufacturiers de chaussures du Canada
4101, rue Sherbrooke ouest
MONTREAL (Québec)
H3Z 1A8
Tél. : (514) 937-8118
Télécopieur : (514) 937-7066

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

| Nom | Pays | d'appartenance | Emplacement des principaux établissements |
|-------------------------------------|------------|----------------|---|
| Bata Industries Limited | Canada | | Batawa (Ontario) |
| Chaussures H.H. Brown (Canada) Ltée | Etats-Unis | | Richmond (Québec) |
| Genfoot Inc. | Canada | | Montréal (Québec) |
| Kaufman Footwear | Canada | | Kitchener (Ontario) |
| Susan Shoe Industries Limited | Canada | | Hamilton (Ontario) |

PRINCIPALES SOCIÉTÉS



RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

| | Atlantique | Québec | Ontario | Prairies | Colombie-Britannique |
|-----------------------------|------------|--------|---------|----------|----------------------|
| Etablissements (% du total) | 2 | 42 | 47 | 7 | 2 |
| Emploi (% du total) | X | 36 | 61 | X | X |
| Expéditions (% du total) | X | 36 | 61 | X | X |

^aVoir *Industries du cuir et des produits connexes*, n° 33-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
X : confidentiel

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Etats-Unis | 83 | 86 | 92 | 94 | 94 | 91 | 87 | 88 |
| Communauté européenne | 11 | 10 | 5 | 3 | 3 | 5 | 6 | 5 |
| Asie | — | — | — | — | — | — | 1 | 1 |
| Autres | 6 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 6 | 6 |

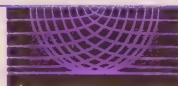
DISTRIBUTION DES EXPORTATIONS (% de la valeur totale)

^bSurtout Taiwan, la République de Corée et la Chine.

^aVoir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Etats-Unis | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 8 | 6 | 6 |
| Communauté européenne | 31 | 30 | 30 | 34 | 33 | 31 | 29 | 29 |
| Asie ^b | 36 | 42 | 45 | 42 | 44 | 49 | 49 | 47 |
| Autres | 26 | 22 | 19 | 17 | 16 | 12 | 16 | 18 |

INVENANCE DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^a | 1989 ^a |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| Établissements | 165 | 176 | 174 | 169 | 170 | 174 | 150 | 135 |
| Emploi | 15 963 | 16 833 | 17 399 | 16 693 | 16 712 | 15 750 | 14 489 | 12 825 |
| Expéditions (millions de \$) | 729 | 766 | 856 | 855 | 878 | 859 | 810 | 801 |
| Expéditions ^b (millions de paires) | 35,6 | 37,9 | 44,3 | 43,2 | 41,9 | 37,6 | 32,7 | 32,2 |
| PIB ^c (millions de \$ constants de 1981) | 313,4 | 335,4 | 376,8 | 353,8 | 362,6 | 329,9 | 294,4 | 292,0 |
| Investissements ^d (millions de \$) | 5,5 | 15,6 | 12,3 | 11,9 | 10,5 | 24,8 | 13,0 | 7,4 |
| Bénéfices après impôts ^e (millions de \$) | 43,6 | 37,2 | 28,4 | 31,4 | 37,2 | 20,1 | n.d. | n.d. |
| (% du revenu) | 3,3 | 3,3 | 2,0 | 2,1 | 2,6 | 1,4 | n.d. | n.d. |

^a Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries du cuir et des produits connexes*, no 33-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, C11 1712 (industrie de la chaussure).

^b Voir *La statistique de la chaussure*, no 33-002 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^c Voir *Produit intérieur brut par industrie*, no 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^d Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^e Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données indiquées s'appliquent à l'ensemble du grand groupe 17, industries du cuir et des produits connexes, et pas seulement à la chaussure.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^a | 1989 ^a |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| Exportations ^b (millions de \$) | 49 | 47 | 52 | 56 | 53 | 52 | 56 | 47 |
| Expéditions intérieures (millions de \$) | 680 | 719 | 804 | 799 | 825 | 807 | 754 | 754 |
| Importations ^c (millions de \$) | 384 | 417 | 480 | 499 | 665 | 714 | 728 | 791 |
| Marché canadien (millions de \$) | 1 064 | 1 136 | 1 284 | 1 298 | 1 490 | 1 521 | 1 482 | 1 545 |
| Exportations (% des expéditions) | 6,7 | 6,1 | 6,1 | 6,5 | 6,0 | 6,1 | 6,9 | 5,9 |
| Importations (% du marché canadien) | 36,1 | 36,7 | 37,4 | 38,4 | 44,6 | 46,9 | 49,1 | 51,2 |

^a Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les changements dans les expéditions et les tendances dans les importations et les exportations, mais aussi le changement de système de classement. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et de 1989.

^b Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^c Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Certaines grandes entreprises américaines qui ont établi des liens internationaux dans les domaines de la production et de la commercialisation profiteront pleinement de l'ALE parce que leurs produits, soutenus par de vigoureuses campagnes de mise en marché qui touchent aussi le marché canadien, sont facilement acceptés par les consommateurs canadiens. L'ALE pourrait avoir des répercussions nettes très positives pour plusieurs fabricants canadiens, particulièrement ceux dont la production est fortement spécialisée.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur l'étude sectorielle d'ISTC décrite à la page 12, s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Chaussure
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2921
Télécopieur : (613) 954-3107

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la chaussure ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, l'industrie ne s'est pas encore adaptée au changement du contexte commercial et n'a pas accru ses ventes à l'étranger. Sur le marché intérieur, les entreprises canadiennes sont exposées à une intensification de la concurrence des produits importés. Les pays qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché, les États-Unis et, probablement, l'Europe de l'Est continueront à accroître leurs exportations dans un avenir prévisible, quoiqu'à un rythme plus lent. En conséquence, les fabricants canadiens doivent s'engager à long terme dans un processus d'adaptation à l'évolution du contexte international, et tirer parti des nouvelles possibilités offertes par l'ALE sur le marché américain et dans les autres pays industrialisés. Lorsque les tarifs feront l'objet de réductions multilatérales, Les fabricants qui omettront de le faire risquent de se trouver en position précaire.

L'expertise particulière que possèdent les entreprises canadiennes dans la fabrication de chaussures d'hiver et de sécurité de grande qualité, conjuguée à leur capacité de s'adapter à l'évolution rapide des exigences du marché intérieur et de réagir promptement aux besoins de la clientèle, représentent des avantages certains sur lesquels l'industrie pourrait miser pour pénétrer des créneaux spécialisés sur le marché nord-américain élargi.

Dans l'industrie canadienne de la chaussure, les installations de production d'un grand nombre d'entreprises sont généralement considérées comme comparables à celles de leurs concurrents américains qui fabriquent des produits analogues. Cependant, la plus faible productivité résultant d'un marché morcelé, vaste et dispersé ainsi que d'un dollar canadien relativement fort, réduit la capacité de ces entreprises de faire directement concurrence aux produits fabriqués aux États-Unis.

Dans les conditions actuelles du commerce international, et selon toutes les prévisions, les importations devraient continuer d'accaparer une large part du marché canadien, bien qu'à un taux de croissance réduit. Les fournisseurs étrangers à faibles salaires comme la République de Corée et Taiwan demeureront à court terme d'importants exportateurs, mais continueront d'améliorer leurs produits en y incorporant davantage de cuir. À plus long terme, ils pourraient graduellement passer à la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée. La Chine deviendra vraisemblablement l'exportateur dominant, et d'autres pays à faibles salaires sont susceptibles de devenir d'importants producteurs d'articles de bas de gamme et d'empêches non finies pouvant faire l'objet d'une transformation additionnelle dans les pays développés.

La fabrication à l'étranger de chaussures conçues et commercialisées dans les pays industrialisés est en train de devenir une pratique courante, particulièrement dans le cas des États-Unis. Cette tendance se maintiendra. On prévoit que toutes les entreprises qui fabriquent des produits à l'intention des marchés d'exportation auront bientôt à incorporer dans leur gamme de produits une certaine quantité de chaussures transformées à l'étranger afin de demeurer concurrentielles en matière de prix.

L'ALE offre des perspectives de croissance et de bénéfices aux fabricants canadiens qui ont la capacité et la volonté de tirer parti de leurs atouts et de leurs aptitudes particulières, ainsi que de s'adapter aux exigences et aux règles qui prévalent sur le marché nord-américain élargi. L'ALE permettra également de réduire le coût de certaines matières premières dans la catégorie des cuirs et des autres composantes. De plus, l'accès plus libre à un marché beaucoup plus important encouragera les entreprises à accélérer leur passage à une production plus spécialisée, ce qui leur permettra de réaliser des économies d'échelle. En revanche, l'ALE intensifiera la concurrence à laquelle fera face l'industrie canadienne, à mesure que les entreprises américaines s'intéresseront davantage au marché canadien. Même si elles ne sont pas admissibles à un allègement des tarifs dans le cadre de l'ALE, les chaussures américaines plus économiques, fabriquées à partir d'empêches produites à l'étranger, de même que les chaussures entièrement fabriquées dans des pays à faibles salaires pour le compte d'entreprises américaines, seront importées en plus fortes quantités car elles feront partie intégrante des programmes globaux de mise en marché de ces sociétés. En général, l'ALE devrait entraîner la poursuite, voire l'accélération de la rationalisation de l'industrie canadienne. Toutefois, les entreprises canadiennes les plus dynamiques devraient sortir renforcées de ce processus.

importations sous-évaluées et subventionnées de chaussures pour dames auront probablement tendance à stabiliser le taux de croissance des importations en provenance des pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché, de même qu'à contribuer à consolider la position de l'industrie canadienne sur le marché intérieur par rapport à la concurrence déloyale des produits importés. Cependant, ce répit pourrait n'être que temporaire, car le niveau des droits antidumping risque d'être rajusté à la baisse si les pays exportateurs corrigent les situations qui sont à la source de cette concurrence déloyale. Les importateurs pourraient également circonvier les effets de la décision du TCE en s'approvisionnant auprès d'autres pays à faibles salaires non touchés par la décision.

La récente récession a provoqué une réduction de la demande à court terme, une condition qui a pu être accentuée par l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services (TPS). Elle pourrait aussi favoriser un déplacement plus prolongé de la demande vers les produits à prix modique, majoritairement importés. À long terme, cependant, on prévoit que la consommation intérieure de produits de la chaussure recommencera à s'accroître modérément en fonction du taux de croissance démographique.

La série de pourparlers en cours dans le cadre des négociations commerciales multilatérales pourrait aussi influencer sur le rendement et la structure de cette industrie. Les résultats des négociations sur les tarifs douaniers, les mesures de protection et les règles d'origine pourraient avoir une incidence directe sur l'avenir de l'industrie en faisant s'accroître la menace occasionnée par les importations en provenance des pays qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché.

Par suite des changements politiques récemment survenus en Europe de l'Est, le commerce est-ouest s'intensifiera et pourrait exercer des pressions additionnelles sur le marché canadien, car le secteur de la chaussure dans ces pays se développera probablement en vue d'approvisionner les marchés intérieurs et d'exportation.

Une entente commerciale trilatérale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique aurait des répercussions sur la fabrication de chaussures au Canada si elle accordait l'accès au marché canadien, en franchise de droits, à des produits partiellement ou entièrement fabriqués au Mexique. Un tel accès en franchise pourrait occasionner une augmentation des pressions exercées par les produits mexicains, surtout dans la gamme des produits à moyen et à bas prix. Cependant, compte tenu des installations de fabrication qui existent présentement au Mexique, ainsi que du type et de la faible qualité des produits qu'on y fabrique actuellement, une menace de cet ordre n'aurait pas d'effet immédiat.

Au cours des cinq prochaines années, plusieurs facteurs devraient influencer sur l'industrie de la chaussure. La décision rendue par le TCCF relativement à l'existence d'un préjudice et à l'augmentation des droits appliqués aux

Évolution du milieu

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 4). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Le terme assorti de garanties solides.

doit recourir à des sources internes ou à des prêts à long grande partie du financement de ses immobilisations, elle que d'un accès limité à de nouveaux capitaux. Pour la plus sure, largement dominée par des sociétés fermées, ne dispose du crédit aux entreprises de ce secteur. L'industrie de la chaussure, établissemens de prêt éprouvent de la réticence à accorder d'une certaine incertitude quant à son avenir, de nombreux faible rentabilité de l'industrie canadienne de la chaussure et souvent recours au financement par emprunt. En raison de la ont eu une forte incidence sur l'industrie de la chaussure qui a Les taux d'intérêt élevés qui ont eu cours récemment marges de crédit coûteuses.

Autres facteurs

Les fabricants qui ont acquis des compétences particulières, dont le produit est bien connu de la clientèle et qui ont un bon réseau de distribution dans la gamme des bottes d'hiver, souffrent du caractère saisonnier de la vente de leurs produits. Cette demande cyclique entraîne des interruptions temporaires de la production, des mises à pied d'employés et des accumulations de stocks, ce qui exige d'importants fonds de roulement ou l'utilisation, durant de longues périodes, de marges de crédit coûteuses.

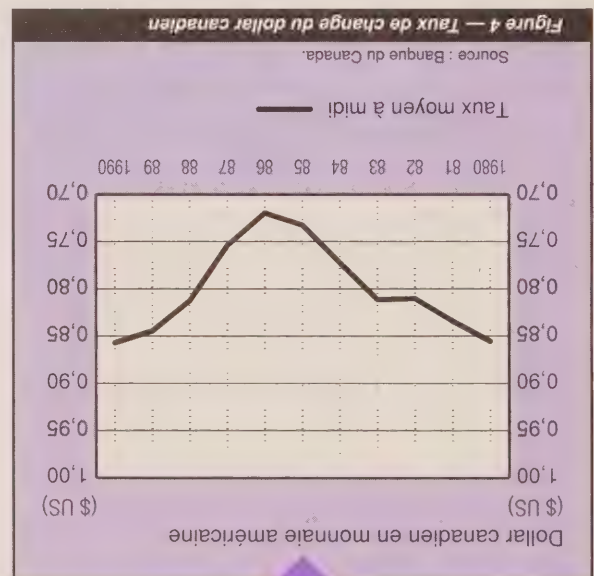
Les fabricants qui ont acquis des compétences particulières, dont le produit est bien connu de la clientèle et qui ont un bon réseau de distribution dans la gamme des bottes d'hiver, souffrent du caractère saisonnier de la vente de leurs produits. Cette demande cyclique entraîne des interruptions temporaires de la production, des mises à pied d'employés et des accumulations de stocks, ce qui exige d'importants fonds de roulement ou l'utilisation, durant de longues périodes, de marges de crédit coûteuses.

La fabrication de chaussures est une activité à fort coefficient de main-d'œuvre. La technologie utilisée dans l'industrie canadienne est surtout traditionnelle, exception faite des améliorations que l'on apporte régulièrement aux machines et à l'aménagement des installations pour réduire les coûts de main-d'œuvre et les frais généraux. Toutefois, cette industrie s'est lancée dans l'implantation de systèmes informatisés de gestion et de contrôle de la production, ce qui a des effets positifs sur l'ordonnancement de la production, les livraisons et le niveau des stocks. De plus en plus de fabricants canadiens tirent également parti des innovations techniques les plus récentes comme la conception assistée par ordinateur et certaines machines de production informatisées. Cependant, un grand nombre d'entreprises n'ont pas les moyens d'acheter ni même de louer les techniques de pointe actuelles ni celles qui deviendront exploitables dans un avenir prévisible, en raison de leur taille restreinte, de leurs ressources financières limitées et de leur spécialisation dans les articles en cuir, matière qui ne se prête pas très bien au traitement automatisé.

Au cours des dernières décennies, deux innovations techniques majeures ont marqué la production dans l'industrie de la chaussure. La première est le moulage des plastiques par remplissage qui permet de fabriquer des bottes d'hiver et

Facteurs technologiques

de caoutchouc ou de plastique est importante. La révision de la classification de ce tarif américain particulier, au début de 1991, a presque entièrement fait disparaître le problème qu'il posait.



l'Italie ont conclu des ententes de restriction des importations avec Taiwan et la République de Corée. Le Japon a des tarifs qui s'échelonnent de 27 à 60 % et a également institué certaines formes de contrôle des importations de chaussures, tandis que l'Australie exerce des contrôles stricts qui limitent rigoureusement la croissance des importations. Aux États-Unis, les tarifs sont de l'ordre de 8 à 10 % pour la plupart des types de chaussures, et de 37,5 % pour les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique.

Depuis le 1^{er} janvier 1991, les tarifs américains dans le cadre de l'ALC s'établissent entre 4 et 7 % pour la plupart des chaussures de cuir et s'élèvent à 26,25 % pour les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique, tandis que les tarifs canadiens se situent entre 14 et 16 %. Tous les tarifs en vertu de l'ALC seront graduellement éliminés d'ici 1998.

Dans cette industrie, le cuir, dont environ le quart est importé, représente près de 48 % du coût des facteurs de production. Quelques 40 % des importations de cuir proviennent des États-Unis et sont soumises à des droits de 4 % depuis le 1^{er} janvier 1991. Les tissus enduits de plastique sont frappés de tarifs de 17,5 % pour le vinyle et de 5,25 % pour le polyuréthane. La plupart des autres matières premières sont canadiennes, les importées étant assujetties à des tarifs allant de 7 à 9,55 %. Dans le cadre de l'ALC, toutes ces matières deviendront exemptes de droits d'ici 1998, tout le cuir en provenance des États-Unis, utilisé par l'industrie de la chaussure, est exempt de droits ou le deviendra d'ici 1993. Le Canada n'impose aucune barrière non douanière (BND) sur les importations de matières premières.

Les chaussures sont régies par les règlements habituels de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), selon lesquels un quota d'importation, quel qu'il soit, doit être imposé à tous les pays exportateurs, et non pas seulement à ceux qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché. Des quotas sont imposés uniquement lorsque l'on peut démontrer que les importations nuisent fortement au marché intérieur. À l'heure actuelle, aucun quota d'importation ou autre BND ne s'applique à la chaussure. Des droits antidumping et des droits compensateurs sont appliqués à certaines importations de chaussures pour dames en provenance de Chine, de Taiwan, de Roumanie, de Pologne, de Yougoslavie et du Brésil, qui représentaient près de 33 % des importations totales de chaussures pour dames en 1989. L'augmentation des tarifs touchant la chaussure à semelle de caoutchouc ou de plastique, qui sont passés de 6 % à 37,5 % par suite d'une reclassification dans le cadre du SH en 1988, a touché plusieurs des exportateurs canadiens les plus dynamiques, spécialisés dans la gamme des bottes d'hiver, où la proportion de produits à semelle

rend moins rentable l'exportation de chaussures autres qu'en cuir. L'autre raison est le déplacement récent, à l'échelle mondiale, de la demande des consommateurs vers des articles en cuir dans les gammes des chaussures d'athlétisme, des chaussures de marche et d'autres types de produits fabriqués auparavant en matières synthétiques.

À la suite d'une enquête menée par Revenu Canada, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCCE) a tenu des audiences publiques et a annoncé, le 3 mai 1990, que les importations sous-évaluées et subventionnées de chaussures pour dames en provenance du Brésil, de Chine, de Taiwan, de Roumanie, de Pologne et de Yougoslavie, avaient occasionné un important préjudice à la production de biens analogues au Canada, et continueraient vraisemblablement de le faire. En conséquence, des droits additionnels de 25 à 90 % sont appliqués à ces importations pour une période allant jusqu'à cinq ans. Cette décision devrait accorder un certain répit aux producteurs canadiens. Ils auront donc l'occasion de consolider leur position sur le marché intérieur et de se concentrer sur les changements qu'ils doivent apporter à leurs opérations pour accroître le volume de leurs ventes à l'étranger.

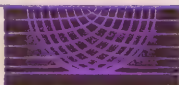
Au cours des derniers mois, un grand nombre de fabricants, avec l'appui de leur association, ont entrepris d'évaluer systématiquement leurs possibilités individuelles en matière d'exportation et de lancer des plans d'action visant divers créneaux et secteurs géographiques aux États-Unis. Ils sont persuadés qu'avec leurs produits spécialisés et la facilité d'adaptation particulière de leurs activités, ils réussiront à trouver de nouveaux débouchés aux États-Unis, dans la CE et dans certains pays asiatiques.

Même si certaines entreprises versent des salaires sensiblement supérieurs à la moyenne du secteur, qui se situe généralement entre 7,50 et 10 dollars l'heure, la plupart des fabricants ont du mal à attirer et à conserver une main-d'œuvre compétente, particulièrement dans les régions métropolitaines et les grands centres urbains, où ils entrent en concurrence avec des industries où la rémunération est plus élevée. On constate également une pénurie de mécaniciens qualifiés et de gestionnaires de premier niveau dans les procédés de production.

Au Canada, les tarifs douaniers sur les importations de chaussures en provenance de pays admissibles au statut de la nation la plus favorisée (NPF) varient entre 20 et 23 %. Les tarifs qui frappent les importations de chaussures de type comparable en provenance de pays admissibles au tarif de préférence général se situent actuellement entre 13 et 14 %. Les tarifs de la CE oscillent entre 7 et 8 %, mais la France et

Facteurs liés au commerce





laquelle elle se spécialisait, vers d'autres types de produits comme les chaussures d'athlétisme et, plus récemment, les chaussures de marche, qui sont généralement produites en quantités massives dans les pays à faibles salaires, à l'intention des marchés mondiaux. Dans des gammes particulières de produits, entre autres celles des bottes d'hiver et des chaussures de travail, bon nombre des principales sociétés canadiennes occupent une position solide sur le marché intérieur et accroissent leurs exportations aux États-Unis et dans de nombreux autres pays. Dans la gamme des bottes d'hiver habillées et tout-aller, le Canada s'est établi une solide réputation pour la qualité, le style et l'approvisionnement de ses produits, réputation sur laquelle de nombreux fabricants misent pour se lancer sur les marchés internationaux.

Les entreprises canadiennes demeurent concurrentielles par rapport à celles de la plupart des autres pays industrialisés sur le plan des coûts de la main-d'œuvre. En 1988, par exemple, la rémunération horaire moyenne au Canada, exprimée en dollars US comparables, s'élevait à 7,82 dollars, alors qu'elle était de 9,77 dollars en Italie, de 13,50 dollars en France, de 11,08 dollars en Allemagne et de 7,72 dollars au Royaume-Uni. Même si la moyenne canadienne était légèrement inférieure à celle des États-Unis (en dollars US comparables) durant la plus grande partie des années 1980, elle a légèrement dépassé la moyenne de l'industrie américaine en 1988. Toutefois, le taux d'augmentation du coût unitaire de la main-d'œuvre dans l'industrie du cuir et des produits assimilés entre 1981 et 1987 était de 6,5 % aux États-Unis, comparativement à environ 15 % au Canada. Cela représente un important écart en faveur de l'industrie américaine, compte tenu du fait qu'en 1981, ce coût unitaire au Canada était à peine supérieur à celui des États-Unis. Le cuir, importante matière première, est un produit mondial. Tous les pays industrialisés, et la plupart des pays en voie d'industrialisation, paient le même prix pour un produit similaire, tandis que le prix des autres composantes peut varier d'un pays à l'autre.

En 1989, les pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché ont fourni au Canada 80 % des chaussures importées (en nombre de paires), la plupart en matières autres que le cuir. Plus de 62 % des importations totales provenaient de Taiwan, de la République de Corée et de la Chine.

Depuis plusieurs années, les pays en voie d'industrialisation accroissent leur production de chaussures en cuir, qui vient plus directement concurrencer d'importants sous-secteurs de la production canadienne. En 1989, leurs exportations globales de chaussures en cuir au Canada se sont élevées à 21,6 millions de paires, comparativement à 16,4 millions de paires en 1988, ce qui représente une augmentation de 32 %. L'une des raisons de cette augmentation est que l'escalade des

fabrication et de nouvelles applications technologiques pourraient contribuer à améliorer le rendement des entreprises en abaissant les coûts, en rehaussant la productivité, en réduisant les stocks et en assurant un renouvellement plus rapide de ceux-ci.

Entre 1982 et 1987, les bénéfices après impôts de l'industrie du cuir et des produits connexes, fournis à 60 % par le secteur de la chaussure, sont passés de 43,6 à 20,1 millions de dollars, c'est-à-dire de 3,3 % à 1,4 % des ventes. Dans l'industrie de la chaussure, les immobilisations, exprimées en pourcentage des ventes, sont passées de 1,3 % en 1982 à un sommet de 3,4 % en 1987, pour retomber à 1,3 % en 1989. Le rendement global de cette industrie sur le plan des investissements se compare défavorablement, en 1989, au taux de 9,9 % observé pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Ces dépenses relativement faibles en immobilisations découlent de ce qu'une forte proportion du nouveau matériel de production est louée pour une période de trois à cinq ans, ce qui réduit les besoins en capitaux de placement.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les principaux atouts de cette industrie sont les suivants : la capacité des fabricants de s'adapter à l'évolution du marché intérieur et de réagir rapidement aux exigences des consommateurs, leur expérience et leur spécialisation dans la gamme des bottes d'hiver et des chaussures de sécurité, la proximité du marché américain et les débouchés créés par l'ALC. Ses faiblesses principales sont les suivantes : la petite taille de bon nombre de ses fabricants, le fait qu'elle est généralement axée sur le marché intérieur, ses capacités limitées de commercialisation sur les marchés internationaux et sa faible rentabilité globale, alors qu'elle est constamment en butte à de fortes pressions exercées par les importations provenant des pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché.

Les nombreuses petites entreprises de l'industrie canadienne de la chaussure desservent un marché intérieur vaste et dispersé. En mettant l'accent sur des créneaux étroits et en s'appuyant sur des atouts tels que des frais généraux peu élevés, leur capacité de s'adapter rapidement et leur connaissance du marché intérieur, elles sont parvenues à conserver une part modeste de l'ensemble du marché canadien. Cette industrie canadienne continue de subir les conséquences du déplacement de la demande des consommateurs de la gamme des chaussures de cuir traditionnelles, dans

Le Brésil, qui se spécialise surtout dans la fabrication de chaussures en cuir, est un exportateur majeur sur le marché canadien, où il accapare plus de 10 % des importations dans ce secteur. La Tchécoslovaquie, la Pologne et la Roumanie sont aussi en voie de devenir d'importants exportateurs sur le marché canadien.

L'Italie, qui lance les modes à l'échelle mondiale, est de loin, parmi les pays industrialisés, le principal exportateur vers le Canada; en 1989, 18 % des importations canadiennes totales provenaient de ce pays. Même si leurs expéditions internationales ont progressivement diminué, l'Espagne, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeurent d'importants fournisseurs pour le Canada, tandis que le Portugal intensifie graduellement ses activités d'exportation. Les expéditions en provenance des États-Unis sont demeurées stables; en 1989, elles représentaient 6 % des importations canadiennes dans ce secteur.

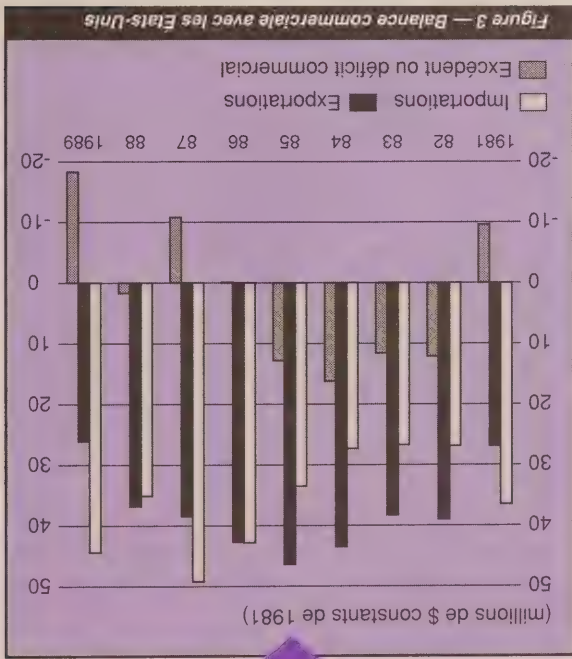
De 1984 à 1988, le Canada a exporté entre 52 et 56 millions de dollars de chaussures, soit de 6,0 à 6,9 % de ses expéditions totales. Au milieu des années 1980, environ 94 % de ces exportations étaient destinées aux États-Unis. En 1989, cependant, les exportations sont tombées à 47 millions de dollars, soit 5,9 % des expéditions; seulement 88 % des produits exportés étaient destinés au marché américain. Cette baisse des exportations aux États-Unis est surtout attribuable à une forte augmentation, après 1988, du tarif touchant les chaussures à semelle de caoutchouc ou de plastique, année où le Système harmonisé (SH) de classification des biens en vue de l'établissement des tarifs (adopté par tous les pays) a fait passer ces produits dans une catégorie tarifaire différente.

Les exportations de chaussures en direction de la CE ont chuté considérablement à partir de 1983, à la suite de la dévaluation graduelle des devises européennes. Même si la situation s'est inversée ces dernières années, les exportateurs canadiens hésitent à étendre leurs activités dans cette région du monde, en raison de l'instabilité des taux de change entre le Canada et l'Europe.

L'industrie canadienne de la chaussure a joué pendant longtemps d'un excédent dans ses échanges avec les États-Unis (figure 3). De 1982 à 1985, cet excédent se situait entre 11,6 et 16,2 millions de dollars constants de 1981. En 1989, la balance commerciale accusait cependant un déficit de 18,3 millions de dollars. Ce changement radical est partiellement attribuable à la vigueur du dollar canadien, qui a rendu les produits canadiens moins concurrentiels, de même qu'à l'augmentation des droits américains sur les chaussures à semelle de caoutchouc, produits qui représentent une forte proportion des exportations canadiennes. Parmi les autres facteurs, on compte la féroce concurrence livrée par les pays d'Extrême-Orient sur le marché américain, le nouvel intérêt

manifesté par les sociétés américaines envers le marché canadien à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, de même que la demande, sur le marché de consommation, de chaussures d'athlétisme, ce produit n'étant pas de fabrication courante au Canada. En revanche, plusieurs sociétés canadiennes se sont taillées sur le marché américain une position solide fondée sur leur bonne réputation de fabricants de produits de qualité, la fiabilité de leur approvisionnement et de leur service, ainsi que leur production de chaussures à la mode et de chaussures spécialisées, surtout les bottes d'hiver.

Les augmentations de productivité sont très limitées dans le secteur de la chaussure. Les techniques et le matériel sont en général bien établis et les améliorations technologiques minimes, bien que certaines machines assistées par ordinateur soient maintenant disponibles pour l'exécution de diverses opérations. D'autres technologies informatiques de pointe comme la conception et la fabrication assistées par ordinateur, la coupe au laser ou au jet d'eau et certaines formes de fabrication robotisée commencent à être disponibles mais, pour la plupart, elles en sont encore au stade expérimental. Si les entreprises canadiennes les plus dynamiques utilisent déjà, dans une certaine mesure, du matériel assisté par ordinateur, bon nombre de petits fabricants hésitent à investir dans ces technologies. Une spécialisation plus poussée de la



1989. Ce fléchissement de l'activité industrielle était surtout attribuable aux pressions exercées par les importations qui sont passées de 451 millions de dollars (constants de 1981) en 1984 à 730 millions de dollars en 1989. La pénétration des importations s'est accentuée à partir de 1986; on a enregistré cette année-là une augmentation de 33 % par rapport à l'année précédente qui a été suivie d'une augmentation additionnelle de 19 % au cours des trois années ultérieures.

Tout au long des années 1980, l'industrie a tourné à environ 80 à 95 % de sa capacité en raison de la protection assurée par le contingentement des importations; cependant, en 1989, le taux moyen d'utilisation a chuté à 75 %. Certains indices portent à croire que ce taux a encore diminué en 1990. Les conditions temporaires de protection engendrées par le contingentement des importations, de même que les programmes spéciaux d'aide gouvernementale appliqués tout au long des années 1980, ont encouragé l'industrie à rationaliser sa production en améliorant graduellement ses gammes de produits et en se spécialisant dans la fabrication de bottes et de chaussures de cuir à la mode et de meilleure qualité.

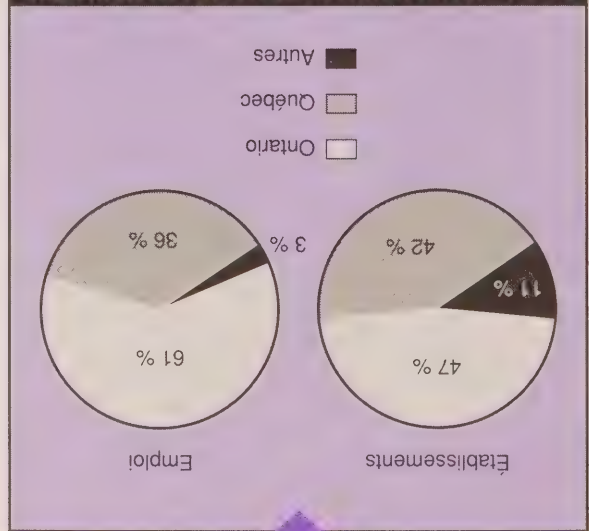
ainsi que de chaussures d'hiver et de sécurité. La proportion des coûts de main-d'œuvre dans la valeur totale du produit a diminué, malgré le surcroît de travail requis par paire. Le prix unitaire a progressivement augmenté de concert avec l'amélioration de la valeur des produits et l'évolution des gammes de produits, maintenant formées de bottes à plus de 70 %. Grâce à cette restructuration, l'emploi a connu un sommet de 17 399 en 1984, mais a régulièrement diminué par la suite pour atteindre 12 825 en 1989, année où 15 usines ont volontairement fermé leurs portes ou ont été forcées de cesser leurs activités, occasionnant une perte de plus de 1 500 emplois.

En 1989, 63 % des importations totales de chaussures au Canada provenaient de pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché. Les seuls pays du Littoral du Pacifique en représentaient 47 %. Les expéditions en provenance de ces pays étaient constituées en forte proportion de produits bas de gamme à empeigne de tissu synthétique. Cependant, Taiwan, la Chine et la République de Corée ont sensiblement augmenté leurs exportations de produits en cuir, particulièrement dans la catégorie des chaussures d'athlétisme, durant la deuxième moitié des années 1980. Ces pays accroissent également leur production de chaussures tout-aller et spécialisées de bonne qualité, qu'ils vendent directement sur les marchés occidentaux. Ils produisent ces articles en totalité ou en partie pour des entreprises américaines et, dans une moindre mesure, pour des sociétés canadiennes et européennes.

Rendement

Le taux de progression à long terme du marché canadien de la chaussure a suivi le taux d'accroissement démographique, mais, à court terme, les modes et l'évolution de l'économie peuvent engendrer des fluctuations irrégulières d'une année à l'autre. En dollars constants de 1981, le marché de gros est passé d'un creux de 1,03 milliard de dollars en 1982 à un sommet de 1,33 milliard de dollars en 1986. En 1989, il se maintenait à une valeur estimative de 1,23 milliard de dollars. La même année, on estime que le marché de détail se chiffrait à 3,27 milliards de dollars constants de 1981. Depuis la fin des années 1960, les pays étrangers, particulièrement ceux qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché, concurrencent de plus en plus l'industrie canadienne sur le marché intérieur. L'imposition de contingents globaux d'importation, à partir de 1977, a contribué à réduire temporairement l'érosion rapide de la part du marché national détenue par les fabricants canadiens, laquelle s'établissait en 1982 à quelque 64 % de la valeur. Après la suppression des contingents touchant l'importation des chaussures pour hommes à la fin de 1985, cette proportion a graduellement baissé, atteignant environ 55 % en 1986, puis 49 % en 1989, à la suite de l'élimination des contingents visant les chaussures pour dames et fillettes en novembre 1988. En nombre de paires, la part du marché canadien détenue par les entreprises nationales est passée de 39 % en 1982 à 28 % en 1989. En accord avec cette tendance, la production réelle de l'industrie a sensiblement chuté, passant d'un plateau de 376,8 millions de dollars (constants de 1981) en produit intérieur brut (PIB) en 1984 à 292 millions de dollars en

Figure 2 — Répartition régionale (moyenne de la période 1986-1988)



La fabrication des chaussures comprend les principales

étapes suivantes : taille des pièces de l'empeigne et de la

doublure, assemblage ou couture de ces pièces pour former

l'empeigne, montage, qui comprend le travail sur forme et la

fixation de la semelle intérieure, fixation de la semelle extérieure

à l'empeigne par piquage, cimentation ou moulage et, enfin,

préparation de la chaussure pour la vente et la distribution.

Les fabricants de chaussures sont les principaux clients

de l'industrie canadienne du tannage du cuir et absorbent

environ 60 % de la valeur monétaire de sa production. Ils sont

aussi les principaux clients des fabricants d'accessoires pour

chaussures, qui produisent les semelles et les talons, et sont

d'importants usagers de tissus enduits et autres, ainsi que

de caoutchouc et de nombreux types de thermoplastiques.

Selon les données de Statistique Canada pour 1988

(les plus récentes disponibles), les 16 principales entreprises

(200 employés ou plus) fournissaient 38 % de l'emploi

dans ce secteur; les 38 entreprises moyennes (de 100 à

199 employés) représentaient 38 % de l'emploi et les

96 entreprises restantes (moins de 100 employés), 24 %.

Les usines employant au moins 150 personnes, niveau

considéré comme le seuil de l'efficacité de production, ont

une envergure comparable à celle de leurs concurrentes des

autres pays industrialisés. Quelques très grands établisse-

ments, particulièrement en Extrême-Orient et au Brésil, font

des économies supplémentaires en produisant de grandes

quantités de chaussures spécialisées, en cuir ou autre

matière, pour le marché mondial.

Environ 97 % des entreprises de fabrication de chaussures

au pays sont de propriété canadienne; les sociétés Chaussures

H.H. Brown (Canada) et Brown Shoe Company of Canada

appartiennent à des intérêts américains; les entreprises

Church and Co. (Canada) et Vimod Rubber sont de propriété

britannique. Ces sociétés sont généralement de plus grande

taille que les entreprises canadiennes moyennes; ensemble,

elles fournissent quelque 12 % des emplois dans ce secteur.

H.H. Brown et Church, de même que les sociétés canadiennes

Bata et Roots, possèdent des magasins de détail ou ont

accordé des franchises à des commerces de détail au Canada.

L'industrie canadienne de la chaussure est surtout

axée sur le marché intérieur. Elle dépend beaucoup d'un petit

nombre d'importantes organisations de vente au détail et de

grands magasins pour assurer une part considérable de ses

ventes. Elle compte aussi parmi sa clientèle les petits maga-

lins de chaussures, les magasins à succursales multiples et

les magasins spécialisés, qui achètent généralement une

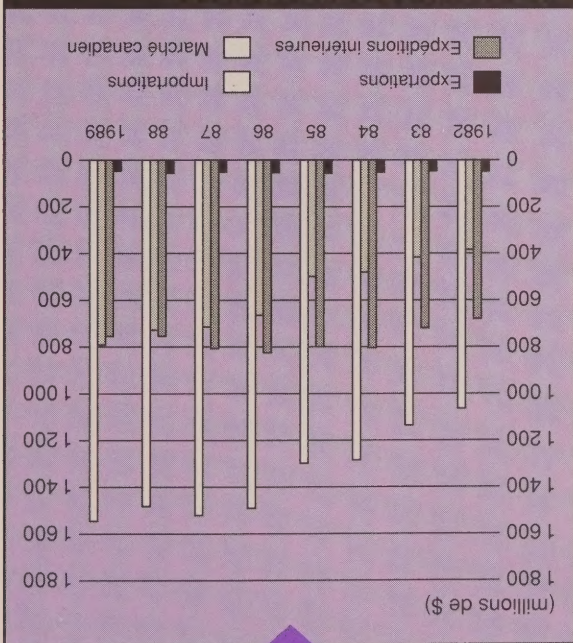
plus grande proportion de chaussures faites au Canada

que les grands distributeurs.

Quelques entreprises canadiennes ont acquis une

envergure internationale. La société Bata, multinationale

Figure 1 — Marché canadien de la chaussure



canadienne, est le plus grand producteur de chaussures du monde; elle compte environ 67 000 employés (dont 600 travailleurs d'usine au Canada). Elle exploite 70 usines en autant de pays, de même que 6 200 magasins de détail. Kaufman Footwear, une division de William H. Kaufman, est le plus important fabricant canadien de chaussures et emploie 1 400 personnes au Canada. Elle exporte une grande quantité de produits aux États-Unis, où elle exploite également une usine, de même qu'en Australie et dans de nombreux pays d'Europe et d'Asie. Parmi les autres entreprises canadiennes qui exercent des activités à l'étranger, on compte Roots, qui possède des magasins de détail dans de nombreux pays, Susan Shoe Industries, Gentoo, Maple Leaf Shoe et Santana. En raison du coût peu élevé de la technologie de base et de la possibilité de louer du matériel plus onéreux, il est facile de se lancer dans la confection de chaussures ou de s'en retirer. Cependant, il demeure particulièrement difficile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée et d'avoir accès aux couches moyenne et supérieure du marché.

Le sous-secteur des chaussures habillées et des chaussures tout-aller en cuir concurrence surtout les produits importés d'Italie, d'Espagne, des États-Unis et du Brésil. Ces dernières années, la Chine et certains pays d'Europe de l'Est sont aussi devenus d'importants producteurs de chaussures qui concurrencent directement toutes celles qui sont fabriquées au Canada.

CHAUSURE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la chaussure fabrique une vaste gamme de produits, mais elle se spécialise dans les bottes et les souliers de ville en cuir de prix moyen à élevé pour hommes et dames, de même que dans les chaussures d'hiver et de protection. Ces chaussures se composent habituellement d'empeignes en cuir ou en matière synthétique et de semelles en caoutchouc ou en thermoplastique injecté ou vulcanisé. En 1989, la valeur du marché canadien de la chaussure était estimée à 1 545 millions de dollars (figure 1) et les expéditions totales de l'industrie s'élevaient à 801 millions de dollars. De ce montant, les exportations représentaient 47 millions de dollars, 63 % d'entre elles provenaient

de pays disposant d'une main-d'œuvre à bon marché, surtout situés en Asie; 29 % provenaient des pays membres de la Communauté européenne (CE) et 6 % des États-Unis. Les 135 établissements de l'industrie, comptant 12 825 employés, ont expédié 32,2 millions de paires de chaussures en 1989. Quelque 3,2 millions de paires ont été exportées, surtout aux États-Unis. L'industrie est concentrée dans le centre du Canada (figure 2). L'Ontario compte environ 47 % des établissements et 61 % des emplois de l'ensemble du secteur, tandis que le Québec regroupe 42 % des établissements et 36 % des emplois. Le reste de la fabrication s'effectue surtout à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick, au Manitoba et en Colombie-Britannique. Les principaux centres de production de chaussures, situés près des grands marchés, sont Québec et Montréal, au Québec, ainsi que les régions de Toronto et de Kitchener-Cambridge, en Ontario.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Allantic Place
215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall

National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115
CHARLOTTETOWN

(Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower

1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M

HALIFAX (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC

Télécopieur : (902) 426-2624

Québec

Tour de la Bourse

800, place Victoria, bureau 3800

C.P. 247
MONTREAL (Québec)

H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building

1, rue Front ouest, 4^e étage

TORONTO (Ontario)

M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC

Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8^e étage

C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)

R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC

Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Assumption Place

770, rue Main, 12^e étage

C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)

E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC

Télécopieur : (506) 851-6429

Saskatchewan

S.J. Cohen Building

119, 4^e Avenue sud, bureau 401

SASKATOON (Saskatchewan)

S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400

Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place

9700, avenue Jasper,

bureau 540

EDMONTON (Alberta)

T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC

Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower

650, rue Georgia ouest,

bureau 900

C.P. 11610
VANCOUVER

(Colombie-Britannique)

V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266

Télécopieur : (604) 666-0277

Terre-Neuve

Allantic Place

215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall

National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115
CHARLOTTETOWN

(Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower

1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M

HALIFAX (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC

Télécopieur : (902) 426-2624

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'Industrie :

Direction générale des

communications

Industrie, Sciences et

Technologie Canada

235, rue Queen, bureau 704D

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Direction générale des

communications

Industrie, Sciences et

Technologie Canada

235, rue Queen, bureau 208D

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les autres publications d'ISTC :

Pour les publications de

Commerce extérieur Canada :

InfoExport

Édifice Lester B. Pearson

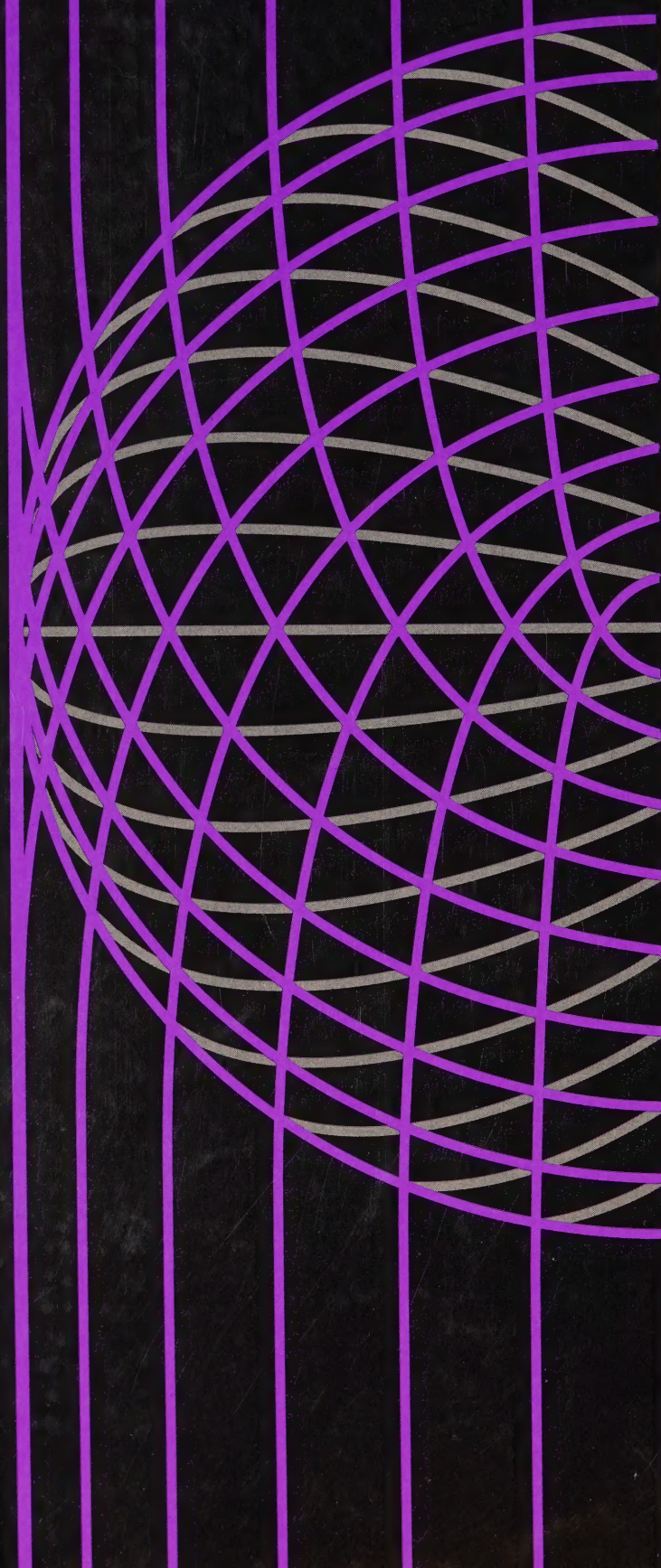
125, promenade Sussex

OTTAWA (Ontario)

K1A 0G2

Tél. : (613) 993-6435
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada



Chausure

